



NICOLE DÖRR

„Es ist die Summe aller Dinge, die toll ist!“

→ Dem Leben zu vertrauen bedeutet, Wagnisse eingehen zu können und keine Angst vor Veränderungen zu haben. Sich vertrauensvoll auf Unbekanntes einzulassen, weil man die innere Überzeugung hat, dass alles gut wird – selbst dann, wenn das Schicksal einen mal beutelt. Vertrauen zu haben in sich selbst und andere, das ist die wichtigste Leitlinie im Leben von Nicole

derschöne Holzhaus direkt am Berghang mit Panoramablick auf eine Streuobstwiese passt da wirklich perfekt!

Hier erzählt sie Ingo und mir bei einem leckeren Abendessen von ihrem Lebensweg und ihrer Karriere bei proWIN. Mit dabei: ihre Familie. Dazu gehören ihr Mann Marco, technischer Zeichner von Beruf, Sohn

angestellt und bei einem Autozulieferer im Schichtdienst tätig, bevor sie ihren beruflichen Hafen bei proWIN fand.

Veränderungen haben ihr nie Angst gemacht. Nicht nur, weil sie sich gern ausprobiert und immer darauf vertraut, dass alles glatteht, sondern auch, weil ein geradliniger Karriereweg an sich nie im Vordergrund

„FRÜHER HABE ICH MICH OFT AM MONTAG SCHON AUF DEN FREITAG GEFREUT ... HEUTE TUE ICH JEDEN TAG DAS, WAS MIR SPASS MACHT.“

Dörr. Und eine der besten Philosophien, um bei proWIN erfolgreich zu sein.

Die Sache mit dem Grundvertrauen ist Nicole sogar so wichtig, dass sie es sich auf den Arm tätowiert hat. Sozusagen als Gedächtnisstütze für all die Situationen, in denen man schon mal ins Zweifeln kommen kann. Oder auch für alle Momente, in denen sie wieder bestätigt bekommt, dass sich Vertrauen immer auszahlt. Außerdem extrem wichtig für Nicole: Nachhaltigkeit, Natürlichkeit und Umweltschutz. Das wun-

Robin, 10 Jahre alt und sehr aufmerksam lauschend beim gesamten Gespräch, und Boxer Oddy, ein echter Herzensbrecher auf vier Beinen.

Nicoles Karriereweg von der gelernten Schneiderin bis hin zur erfolgreichen Vertriebsleitung bei proWIN war ziemlich kurvenreich. Sie arbeitete als Schneiderin in Deutschland und auf La Palma, fuhr Taxi, arbeitete als Servicekraft in der Gastronomie, in der Telefon-Akquise bei einer Personalvermittlung, war in einer Spedition

stand. Für sie war vielmehr ausschlaggebend, mit welchen Menschen sie arbeitete, wie das Miteinander war – und das war manchmal ziemlich anstrengend: „Irgendwie geriet ich des Öfteren an cholerische Chefs – so als ob ich die magisch angezogen hätte“, erzählt sie uns von ihrem Berufsleben vor proWIN.

Aber es waren nicht nur Choleriker, die sie andere Wege haben einschlagen lassen. Immer dabei war auch eine große Portion Neugier aufs Leben, Mut und Selbstvertrau-



en. Nicole lässt sich nicht ins Bockshorn jagen, sondern sucht lieber nach neuen Horizonten, wenn sich etwas nicht mehr gut anfühlt für sie. Zum Beispiel, wenn sie eine Arbeit nicht mehr mit ihrem Gewissen vereinbaren kann. Auf diese Weise hat sie viele wertvolle Erfahrungen sammeln können, die heute der Grund für ihren Erfolg bei proWIN sind. Und die ihr jedes Mal zeigen, warum sie gerade von proWIN so dauerhaft und anhaltend begeistert ist.

„Früher habe ich mich oft am Montag schon auf den Freitag gefreut ... Heute tue ich jeden Tag das, was mir Spaß macht.“ Die Perspektiven, die Nicole durch proWIN geboten werden, haben sie nachhaltig verändert. War sie früher eher immer auf der Suche, hat sie heute ihren beruflichen Ruhepol gefunden – und dabei eine enorme Entwicklung durchgemacht: „Ich bin jetzt

Nicole machte sich auf die

Suche

nach dem berühmten Haken.

wesentlich selbstbewusster und gelassener als früher. Ich bin zu einer Geschäftsfrau geworden, das hätte ich vorher nicht von mir behaupten können. Und ich habe so viel an Lebensqualität dazugewonnen!“

Dass ihr das große berufliche Glück ausgerechnet im Direktvertrieb begegnen würde, hätte sie früher nie für möglich gehalten. „Meine Mutter war sehr erfolgreich im Direktvertrieb, vor allen Dingen wegen ihrer Begeisterungsfähigkeit. Aber dass das auch was für mich sein könnte, darauf kam ich nicht.“ Zwar schätzte Nicole die Reinigungsprodukte von proWIN wegen ihrer Umweltfreundlichkeit und Reinigungsleistung sehr, sie war auch oft und gerne Gastgeberin, um sich immer wieder neu mit proWIN-Produkten einzudecken, aber als Kerstin Eckert sie wegen ihrer Produktbegeisterung auf eine Beratertätigkeit ansprach, fiel Nicole erst mal aus allen Wolken.

„Ich und Putzmittel verkaufen? Geht gar nicht! Das war meine erste Reaktion auf

Kerstins Frage. Aber Kerstin hatte ja Recht: Ich war so wissbegierig, schwärmte von den Produkten und es interessierte mich auch immer, wie viel Umsatz die Partys so brachten, auf denen ich war.“ Zu der Zeit arbeitete Nicole für 400 Euro viele Stunden in der Gastronomie, um sich in der Elternzeit etwas dazuzuverdienen; Robin war da gerade ein Jahr alt. „Die 400 Euro kannst Du bei proWIN viel leichter verdienen“, gab Kerstin zu bedenken. „Und wo ist der Haken? Muss ich einen Mindestumsatz machen?“, fragte Nicole. „Nö, Du kannst so starten. Es gibt keinen Haken“, erwiderte Kerstin.

Trotzdem machte sich Nicole auf die Suche nach dem berühmten Haken und spannte Marco gleich mit ein. „Aber auch er konnte keinen finden. Stattdessen riet er mir, das doch einfach auszuprobieren ... Hätte er auch nur etwas die Miene verzogen – ich hätte es nicht gemacht“, erzählt uns Nicole schmunzelnd. Nach einer unruhigen Woche des Überlegens unterschrieb sie schließlich den Vertriebsantrag. Und setzte sich ein erstes großes Ziel: Sie wollte nach der Elternzeit nicht wieder an ihren alten Arbeitsplatz beim Autozulieferer zurückkehren, sondern mit proWIN so viel verdienen, dass sie dort kündigen kann. Der Plan ging auf – und nicht nur das. Nicole merkte jeden Tag mehr, wie gut es sich anfühlte, Menschen von den tollen Produkten zu überzeugen und damit nachhaltig etwas für den Umweltschutz zu tun, während der Verdienst immer besser wurde und trotzdem noch viel Zeit für die Familie blieb.

„Es ist die Summe aller Dinge, die toll ist!“ Was proWIN nach fast einem Jahrzehnt Beratertätigkeit für Nicole bedeutet, merkt man nicht nur an diesem Satz, sondern auch an ihren strahlenden Augen. Ihre Begeisterung strahlt einem förmlich entgegen ... Wie viele Menschen gibt es eigentlich, bei denen die Begeisterung für ihren Job über einen so langen Zeitraum immer noch wächst? Manchmal liegt das Glück eben doch da, wo man es zuerst gar nicht vermutet. Nicole hat alles richtig gemacht: Sie hat proWIN und ihren eigenen Fähigkeiten Vertrauen geschenkt und es einfach ausprobiert. Und gehört jetzt zu der Top-Liga der Vertriebsleitungen. Nur schade, dass ihre 2015 verstorbene Mutter das nicht mehr miterleben konnte – da flossen dann doch ein paar Tränchen auf Nicoles Fahnenfest, auch wenn es sonst eigentlich nur Gründe zum Strahlen gibt. ■



> Nicole spannte ihren Mann bei der Suche nach dem Haken bei proWIN mit ein – beide konnten keinen finden ...



> Nicole und ihr Sohn Robin



> Nicoles Lebensmotto



> Angekommen und zufrieden

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg? Womit motivierst Du sie? „Wenn man bei proWIN Erfolg haben will, muss man **a) Menschen mögen und b) begeisterungsfähig sein. Das ist eigentlich schon alles – der Rest kommt dann fast von allein.**“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich? „Die ganze Philosophie, das Herzliche, das Menschliche – das Gesamtpaket **stimmt einfach. Es ist die Summe aller Dinge, die toll ist. Das gilt auch für die ganzen Veranstaltungen, jede ist etwas Besonderes.**

Und ich freue mich sehr, dass es mit Michael und Sascha Winter in der Führung genauso weitergeht wie mit dem Papa!“

Deine Lieblingsprodukte? „**80 Prozent des gesamten Sortiments sind meine Lieblingsprodukte! Es ist wirklich schwer, da eine Auswahl zu treffen. Aber auf Partys stelle ich besonders gern das MILLIONENDING vor, einfach weil es so gut ist.**

Sogar unser Hund hat eins, als Schnutentuch. Für mich persönlich mag ich auch sehr gern das ALOE VERA Hair & Body Shampoo, überhaupt die ganze Aloe Vera Produktlinie.“